



SNK Szkolenia

Językowe i

Biznesowe

Katarzyna

Ludzińska

★★★★★ 4,5 / 5

1 442 oceny

## NEGOCJACJE BIZNESOWE OPARTE NA MODELU HARWARDZKIM - 14 godzin

Numer usługi 2026/10/22/8389/3898139

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 zdalna w czasie rzeczywistym

👥 Zajęcia grupowe

🕒 14:00 h

📅 16.12.2026 do 17.12.2026

3 788,40 PLN brutto

3 080,00 PLN netto

270,60 PLN brutto/h

220,00 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

|                                        |                                    |
|----------------------------------------|------------------------------------|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Sprzedaż                  |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | Handlowcy i dyrektorzy handlowi    |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 2                                  |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 12                                 |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 15-12-2026                         |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | zdalna w czasie rzeczywistym       |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Znak Jakości TGLS Quality Alliance |

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa pn. "NEGOCJACJE BIZNESOWE OPARTE NA MODELU HARWARDZKIM - 14 godzin". Celem usługi jest rozwinięcie umiejętności skutecznego prowadzenia negocjacji, budowania porozumień korzystnych dla obu stron, radzenia sobie z trudnymi sytuacjami oraz wypracowywania konkretnych i mierzalnych ustaleń biznesowych.

### Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--------------------|----------------------|------------------|
|--------------------|----------------------|------------------|

| Efekty uczenia się                                             | Kryteria weryfikacji                                                                                                     | Metoda walidacji                                      |
|----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Przygotowuje strategię negocjacji biznesowych.                 | Rozróżnia stanowiska i interesy negocjacyjne, identyfikuje cele oraz określa granice ustępstw.                           | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Dobiera techniki komunikacji i prowadzenia negocjacji.         | Rozpoznaje techniki aktywnego słuchania, zadawania pytań oraz tworzenia rozwiązań korzystnych dla obu stron.             | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Rozpoznaje sposoby reagowania na trudne sytuacje negocjacyjne. | Identyfikuje techniki wywierania presji i manipulacji oraz dobiera adekwatne sposoby reagowania.                         | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Identyfikuje zasady finalizowania negocjacji.                  | Rozpoznaje obiektywne kryteria ustalania warunków współpracy oraz zasady formułowania konkretnych i mierzalnych ustaleń. | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |

## Kwalifikacje i kompetencje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

## Program

Szkolenie NEGOCJACJE BIZNESOWE OPARTE NA MODELU HARWARDZKIM - 14 godzin obejmuje 14 godzin zegarowych

Szkolenie skierowane jest do handlowców i dyrektorów handlowych.

**Oddziel ludzi od problemu.** Dbaj o relację i szacunek, a jednocześnie stanowczo rozwiązuj kwestie biznesowe.

**Koncentruj się na interesach, nie stanowiskach.** Docieraj do rzeczywistych potrzeb klienta zamiast negocjować wyłącznie cenę lub rabat.

**Twórz możliwości korzystne dla obu stron.** Szukaj alternatyw, pakietów korzyści i rozwiązań zwiększających wartość współpracy.

**Stosuj obiektywne kryteria.** Odwołuj się do danych rynkowych, kosztów, wolumenu, terminów, jakości i mierzalnych warunków.

Uzupełnieniem jest BATNA (najlepsza alternatywa wobec braku porozumienia), ocena realnych alternatyw oraz określanie granic negocjacyjnych.

Program:

## **Fundamenty negocjacji i komunikacja pozytywna (7 godzin)**

### **Moduł 1. Diagnoza stylów negocjacyjnych i własnych nawyków (1 godzina)**

Różnice między negocjowaniem, przekonywaniem i sprzedażą.

Negocjacje pozycyjne a negocjacje oparte na współpracy.

Typowe błędy handlowców i menedżerów.

Wpływ emocji, założeń i presji wyniku na decyzje.

**Ćwiczenie warsztatowe:** Warsztat „Moja najtrudniejsza negocjacja” – analiza przypadku i identyfikacja własnych reakcji.

### **Moduł 2. Model harwardzki – od stanowiska do interesów (1,5 godziny)**

Cztery podstawowe zasady negocjacji.

Stanowisko klienta a jego rzeczywiste potrzeby.

Interesy ekonomiczne, operacyjne, wizerunkowe i relacyjne.

BATNA, dolna granica porozumienia i siła alternatyw.

Przygotowanie: cel, minimum, ustępstwa i plan B.

**Ćwiczenie warsztatowe:** Analiza przypadku klienta żądającego obniżenia ceny o 10% – ustalenie możliwych interesów i alternatyw dostawcy.

### **Moduł 3. Komunikacja pozytywna w negocjacjach (1,5 godziny)**

Język współpracy zamiast konfrontacji.

Aktywne słuchanie, parafraza, klaryfikacja i podsumowanie.

Pytania otwarte i pogłębiające.

Komunikaty „ja”, język korzyści i docenianie perspektywy klienta.

Asertywność bez agresji i bez uległości.

**Ćwiczenie warsztatowe:** Zamiana komunikatów blokujących porozumienie na język partnerski, np. „Sprawdźmy, jakie warunki współpracy pozwolą nam zbliżyć się do oczekiwanego poziomu cenowego”.

### **Moduł 4. Oddzielanie relacji od problemu i zarządzanie emocjami (1,5 godziny)**

Jak nie brać presji klienta osobiście.

Rozpoznawanie napięcia, oporu i ukrytych obaw.

Deeskalacja konfliktu i reagowanie na krytykę.

Utrzymywanie relacji przy różnicy interesów.

Powrót do rozmowy o rozwiązaniu po trudnej wymianie zdań.

**Ćwiczenie warsztatowe:** Ćwiczenie w trójkach: handlowiec, klient i obserwator. Klient kwestionuje cenę, jakość lub termin dostawy.

### **Moduł 5. Tworzenie wartości i rozwiązań win-win (1,5 godziny)**

Poszerzanie pola negocjacji poza cenę.

Wymiana ustępstw na konkretne korzyści.

Pakiety warunków: cena, wolumen, terminy płatności, logistyka i prognozy zakupowe.

Obiektywne kryteria jako podstawa argumentacji.

Rozpoznawanie porozumień pozornie korzystnych, ale niszczących marżę.

**Ćwiczenie warsztatowe:** Projektowanie trzech wariantów oferty: podstawowego, partnerskiego i strategicznego, z uwzględnieniem interesów obu stron.

### **Strategie, trudne sytuacje i symulacje biznesowe (7 godzin)**

#### **Moduł 6. Strategiczne przygotowanie do negocjacji (1 godzina)**

Mapa interesariuszy i osób decyzyjnych.

Cele, priorytety i granice negocjacyjne.

BATNA i ocena realnych alternatyw.

Plan ustępstw: co, kiedy i za co można zaoferować.

Różnice między negocjacjami handlowca a dyrektora.

**Ćwiczenie warsztatowe:** Przygotowanie karty negocjacyjnej dla kluczowego klienta.

#### **Moduł 7. Trudne taktyki i presja negocjacyjna (1,5 godziny)**

„Konkurencja daje taniej” i „albo rabat, albo zmieniamy dostawcę”.

Sztuczna presja czasu i ultimata.

Negocjowanie z osobą dominującą, nieufną lub unikającą decyzji.

Reagowanie na żądania ustępstw bez wzajemności.

Odmawianie bez zamykania relacji.

**Ćwiczenie warsztatowe:** „Trudny klient – spokojny negocjator”: ćwiczenie odpowiedzi na presję z wykorzystaniem pytań i kryteriów obiektywnych.

#### **Moduł 8. Negocjacje cenowe, marża i wymiana warunków (1,5 godziny)**

Obrona wartości oferty zamiast automatycznej obrony ceny.

Rozmowa o całkowitym koszcie współpracy.

Uzależnianie rabatu od wolumenu, regularności i przewidywalności zamówień.

Negocjowanie pakietów i kilku zmiennych jednocześnie.

Granice opłacalności i warunki wymagające zgody przełożonego.

**Ćwiczenie warsztatowe:** Symulacja negocjacji z dużym odbiorcą żądającym niższej ceny w zamian za deklarację większych zakupów.

#### **Moduł 9. Symulacje kompleksowych negocjacji i informacja zwrotna (2 godziny)**

Negocjacje z kluczowym klientem.

Odzyskiwanie klienta utraconego z powodu ceny lub jakości obsługi.

Negocjacje dyrektorskie dotyczące rocznych warunków współpracy.

Analiza przebiegu rozmowy i decyzji uczestników.

Ocena: przygotowanie, rozpoznanie interesów, komunikacja, argumentacja, ustępstwa i rezultat.

**Ćwiczenie warsztatowe:** Pełna symulacja negocjacji z obserwatorem oraz omówieniem alternatywnych rozwiązań.

#### **Moduł 10. Transfer umiejętności do codziennej pracy (1 godzina)**

- Indywidualna analiza mocnych stron i obszarów rozwojowych.
- Opracowanie własnej listy pytań negocjacyjnych.
- Plan wdrożenia trzech technik w rozmowach z klientami.
- Wskaźniki skuteczności i monitorowanie rezultatów.
- Podsumowanie i ewaluacja szkolenia.
- Ćwiczenie warsztatowe:** Opracowanie indywidualnego planu wdrożenia umiejętności po szkoleniu.

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący          | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------|----------------|---------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 15 Zajęcia    | Zajęcia        | KATARZYNA LUDZIŃSKA | 16-12-2026            | 08:00               | 09:30               | 01:30         |
| 2 z 15 -          | Przerwa        | -                   | 16-12-2026            | 09:30               | 09:45               | 00:15         |
| 3 z 15 Zajęcia    | Zajęcia        | KATARZYNA LUDZIŃSKA | 16-12-2026            | 09:45               | 11:15               | 01:30         |
| 4 z 15 -          | Przerwa        | -                   | 16-12-2026            | 11:15               | 11:45               | 00:30         |
| 5 z 15 Zajęcia    | Zajęcia        | KATARZYNA LUDZIŃSKA | 16-12-2026            | 11:45               | 13:15               | 01:30         |
| 6 z 15 -          | Przerwa        | -                   | 16-12-2026            | 13:15               | 13:30               | 00:15         |
| 7 z 15 Zajęcia    | Zajęcia        | KATARZYNA LUDZIŃSKA | 16-12-2026            | 13:30               | 15:00               | 01:30         |
| 8 z 15 Zajęcia    | Zajęcia        | KATARZYNA LUDZIŃSKA | 17-12-2026            | 08:00               | 09:30               | 01:30         |
| 9 z 15 -          | Przerwa        | -                   | 17-12-2026            | 09:30               | 09:45               | 00:15         |
| 10 z 15 Zajęcia   | Zajęcia        | KATARZYNA LUDZIŃSKA | 17-12-2026            | 09:45               | 11:15               | 01:30         |
| 11 z 15 -         | Przerwa        | -                   | 17-12-2026            | 11:15               | 11:45               | 00:30         |
| 12 z 15 Zajęcia   | Zajęcia        | KATARZYNA LUDZIŃSKA | 17-12-2026            | 11:45               | 13:15               | 01:30         |
| 13 z 15 -         | Przerwa        | -                   | 17-12-2026            | 13:15               | 13:30               | 00:15         |

| Przedmiot / temat      | Typ aktywności | Prowadzący          | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|------------------------|----------------|---------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>14 z 15</b> Zajęcia | Zajęcia        | KATARZYNA LUDZIŃSKA | 17-12-2026            | 13:30               | 14:30               | 01:00         |
| <b>15 z 15</b> -       | Walidacja      | KATARZYNA LUDZIŃSKA | 17-12-2026            | 14:30               | 15:00               | 00:30         |

## Podsumowanie

| Rodzaj godzin                        | Liczba godzin |
|--------------------------------------|---------------|
| Suma godzin zegarowych usługi        | 14:00         |
| w tym suma godzin zajęć              | 11:30         |
| w tym suma godzin walidacji          | 00:30         |
| w tym suma przerw                    | 02:00         |
| Suma godzin dydaktycznych bez przerw | 16:00         |

## Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, jeżeli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

## Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 3 788,40 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 3 080,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 270,60 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 220,00 PLN   |

## Liczba godzin usługi

| Rodzaj godzin                   | Liczba godzin |
|---------------------------------|---------------|
| Liczba godzin zegarowych usługi | 14:00         |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### KATARZYNA LUDZIŃSKA

Współzałożycielka SNK Szkolenia Językowe i Biznesowe; z wykształcenia psycholog społeczny, pedagog i trener biznesu. Jest licencjonowanym doradcą zawodowym (nr D/pup/2008/03), Liderem Klubu Pracy i Trenerem Zastępowania Agresji ART®. Szkoliła się m. in. u Roberta Diltsa („Modelowanie Czynników Sukcesu w Biznesie” i „Meta Przywództwo”). Ukończyła Akademię Coachingu na 2 poziomach. Jest Terapeutą Skoncentrowanym na Rozwiązaniach (terapia krótkoterminowa). Nieustannie podnosi swoje kwalifikacje w kierunku pracy z drugim człowiekiem, bo uważa, że rozwój jest fundamentem procesu pomagania innym. W pracy jako trener i coach towarzyszy jej motto: „traktuj innych tak, jak sam chciałbyś być traktowany”. Posiada doświadczenie w prowadzeniu treningów głównie z obszarów rozwoju osobistego i umiejętności interpersonalnych, a także kompetencji sprzedażowych i menedżerskich. Na swoim koncie ma przeprowadzonych ponad 10000 godz. szkoleń w różnych grupach docelowych. Specjalizuje się w tworzeniu i realizacji treningów wspomagających aktywizację zawodową młodzieży i osób dorosłych. W pracy indywidualnej (coachingi, indywidualne doradztwo zawodowe, terapia) z ludźmi kładzie szczególny nacisk na tworzenie przestrzeni dla potrzeb klienta oraz osiąganie przez nich wymiernych celów. Swoje umiejętności praktyczne przekazuje studentom od 15 lat współpracując z lubelskimi uczelniami wyższymi.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały piśmienne (skrypt), teczka, długopis, notes, autorskie ćwiczenia i narzędzia do samopisu.

Uczestnicy szkolenia otrzymują materiały szkoleniowe w formie pliku pdf.

### Warunki uczestnictwa

Podpisanie umowy z SNK Szkolenia Językowe i Biznesowe Katarzyna Ludzińska, określającej warunki świadczenia usługi.

### Informacje dodatkowe

Szkolenie trwa 14 godz. zegarowych

Harmonogram uwzględnia przerwy 15 i 30 minutowe, co widać po rozpisanych godzinach zajęć.

**Szkolenie dwudniowe. Szczegółowy harmonogram zostanie opublikowany na tydzień przed rozpoczęciem szkolenia.**

**Istnieje możliwość organizacji szkolenia stacjonarnie na terenie Lublina, po wcześniejszym uzgodnieniu.**

# Warunki techniczne

## Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

a) platforma: aplikacja Zoom;

b) minimalne wymagania sprzętowe:

- komputer stacjonarny, laptop, tablet lub inne urządzenie mobilne;
- głośniki i mikrofon - wbudowane, wejście USB lub bezprzewodowe Bluetooth;
- kamera internetowa - wbudowana lub wejście USB;
- system operacyjny - macOS, Windows 10, Windows 8 lub 8.1, Windows 7, Ubuntu 12.04 lub wyższy;

c) minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego:

- połączenie internetowe - szerokopasmowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G lub 4G / LTE)
- przeglądarki:
  - Windows: Internet Explorer 11+, Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+
  - macOS: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+
  - Linux: Firefox 27+, Chrome 30+

d) niezbędne oprogramowanie:

- materiały będą udostępnianymi w formatach: .pdf, .doc, .odt; do ich odczytania będą potrzebne programy - odpowiednio: Adobe Acrobat Reader, Microsoft Word lub OpenOffice lub LibreOffice.

## Kontakt



**Marta Dubiel**

**E-mail** [info@szkolanakolach.pl](mailto:info@szkolanakolach.pl)

**Telefon** (+48) 532 524 885